

ELAXY Success-Story

> KUNDE: Berliner Sparkasse

> PRODUKT: ELAXY Strategische Finanzplanung und ELAXY Generationenmanagement

HAUPTSTADTKLASSE

Bei der Hauptstadtparkasse spielen Kundenorientierung und schlanke IT die zentrale Rolle. In den Beratungszentren kommt das Generationenmanagement, im Private Banking die Strategische Finanzplanung von ELAXY zum Einsatz.

Jeder zweite Berliner hat sein Konto bei der Berliner Sparkasse, kein Kreditinstitut ist an so vielen Standorten in der Stadt vertreten. So vertrauen die privaten Kunden der Berliner Sparkasse Einlagen in Höhe von fast 16 Milliarden Euro an. Für die Berliner Sparkasse (BSK) bedeutet diese Marktposition Verpflichtung und Potenzial zugleich.

Bei der Berliner Sparkasse steht ein ganzheitliches Betreuungskonzept schon lange im Mittelpunkt. Mit der Konzentration auf das reine Sparkassengeschäft seit 2013 wurde auch die Informationstechnologie auf den Prüfstand gestellt und starkes Gewicht auf Standardlösungen gelegt. „Von Anfang an“, so erläutert Jörg Häusler, verantwortlich für die Beratungsprozesse in

der Abteilung Geschäftsfeldentwicklung bei der Berliner Sparkasse, „beruhte unser Ansatz auf der Philosophie der ganzheitlichen Beratung. Wir haben uns dabei an den Strategien des DSGVO orientiert, aber auch unsere Erfahrungen und Vorstellungen in den Diskussionsprozess im Verband eingebracht.“

Die Berliner Sparkasse berät erfolgreich mit dem Sparkassen Finanzplan, angelehnt an das Finanzkonzept des DSGVO und sieht im breiteren Individualkundensegment besondere Potenziale vor allem im Generationenmanagement. Der kompetente, systemgestützte Umgang mit dem komplexen Thema hat sich bereits gut bewährt und stößt auf eine positive Resonanz bei der Kundschaft.

Schon seit 2009 hat die Berliner Sparkasse die Kunden zum Dialog eingeladen: Auf Grundlage einer gezielt eingesetzten Positionierungsbroschüre und des Finanzplanes wurden Bedürfnisse und Prioritäten der Kunden abgefragt. Heute betreuen rund 250 Vermögensberaterinnen und Vermögensberater in den Beratungszentren und der mobilen Beratung die Individualkunden, während sich für das Private Banking ein Team von 30 Personen einsetzt.

Sowohl für die Beratung zum anspruchsvollen Generationenmanagement als auch für die Vertriebssteuerung sind geeignete, hoch leistungsfähige IT-Systeme unabdingbar, unterstreicht Andrea Duffner, Referentin Organisations- und Produktivitätsmanagement in der Berliner Sparkasse. →

DIE FAKTEN AUF EINEN BLICK



- ✓ Kunden-nähe
- ✓ Kunden-orientierung
- ✓ Schlanke IT

DIE BERLINER SPARKASSE SETZT AUF GANZHEITLICHE BERATUNG.



Kein Kreditinstitut ist an so vielen Standorten in der Hauptstadt vertreten wie die Berliner Sparkasse. Private Einlagen von 16 Mrd. € sind für sie Verpflichtung und Potenzial zugleich.

ELAXY Success-Story

Als das bestehende System in die Jahre kam, auch vom Anbieter nicht mehr unterstützt wurde, musste eine neue Lösung ausgewählt und eingeführt werden.

Für die anspruchsvollen Aufgaben kam nur eine Software in Frage, die vollständig in OSPlus integriert ist. Sie sollte sowohl in den Beratungszentren als auch in der mobilen Beratung und im Private Banking eingesetzt werden. Aus dem 2014 gestarteten Ausschreibungs- und Auswahlprozess gingen die ELAXY Strategische Finanzplanung und das ELAXY Generationenmanagement als bevorzugte Systeme hervor. Zugleich entschied sich die Berliner Sparkasse in Abstimmung mit ELAXY für ein gestaffeltes Migrations- und Einführungskonzept.

In den Beratungszentren setzt sie auf das Generationenmanagement, das systemgestützt anhand des am DSGVO-Finanzkonzept orientierten Sparkassen Finanzplans beraten wird. Das ELAXY-System bietet der Berliner Sparkasse dabei zwei Vorteile: Zum einen hält ELAXY die Rahmendaten stets auf dem aktuellen Stand der Gesetzgebung und Rechtsprechung - dies war eine wesentliche Anforderung der Sparkasse. Die rechtlichen Bedingungen sind stets aktuell und reversionssicher abgebildet und integriert. Zum anderen ermöglicht die bequeme Ausdruckfunktion die Erstellung umfassender und attraktiver Dokumentenpakete für die Kunden, in denen der Stand der Beratung attraktiv, übersichtlich und im Design der Berliner Sparkasse zusammengefasst ist. Das einheitliche Look & Feel spielt in der Außendarstellung eine wichtige Rolle.

Für das Private Banking ist ein größerer Leistungsumfang geplant und die schritt-

weise Einführung aller ELAXY Themenpläne vorgesehen. Auch hier stand das Generationenmanagement am Anfang, als nächster Schritt soll in der zweiten Hälfte 2015 das Thema Vermögensoptimierung folgen. „Hier machen wir mit der Einführung des Systems einen größeren Sprung“, freut sich Jörg Häusler. „Die neue Lösung führt zu einer klaren Professionalisierung unserer Beratung, die von den Kunden gut

angenommen wird und für die Sparkasse höhere Qualität bei geringerem Aufwand mit sich bringt.“

gen auch die guten Unterlagen für die internen Schulungen bei. So wurden alle Stamm- und Produktdaten der Berliner Sparkasse übernommen. Alle Aktualisierungen sind auf Knopfdruck da, die Aufstellungen also stets aktuell. Auch wenn zunächst einige vertraute Sonderfunktionen zu fehlen schienen: Die Wünsche und Vorschläge der Berater konnten



„Die neue Lösung führt zu einer klaren Professionalisierung unserer Beratung, die von den Kunden gut angenommen wird und für die Sparkasse höhere Qualität bei geringerem Aufwand mit sich bringt.“

Jörg Häusler, Geschäftsfeldentwicklung / Vertriebssteuerung bei der Berliner Sparkasse

angenommen wird und für die Sparkasse höhere Qualität bei geringerem Aufwand mit sich bringt.“

Zugleich überzeugte aber auch die professionelle und schnelle Integration des neuen Systems. „Wir haben von ELAXY jede gewünschte Unterstützung bekommen“, blickt Andrea Duffner auf den schnell und effizient vollzogenen Übergang zurück. „Wir hatten wenig eigenen Aufwand, alles war sofort grundadministrativ – insgesamt eine sehr reibungslose Migration.“ Dazu trü-

platziert werden und wurden von dem ELAXY-Team zügig aufgegriffen.

Jörg Häusler sieht in der vertrauensvollen Kooperation mit ELAXY angesichts des reibungslosen Starts auch künftig gute Perspektiven:

„Wir betrachten unsere Zusammenarbeit als echte strategische Partnerschaft und haben einen intensiven Dialog entwickelt. Diese Kooperation unterstützt uns nicht nur aktuell im Tagesgeschäft, sondern auch bei der weiteren Professionalisierung unserer Beratung auf allen Ebenen.“

ELAXY.

ELAXY Financial Software & Solutions GmbH & Co. KG

Gutenbergstraße 5
82178 Puchheim
Germany

Tel. +49 89 890130.0
Fax +49 89 890130.399
info@elaxy.de, www.elaxy.de

Standorte:
Coburg, Frankfurt (Oder),
Jever, Puchheim